

创新奇智CEO徐辉： 坚持危机思维 永远在路上

国内首家“AI+制造业”科技企业 47个月实现上市

过去的20年,50岁的徐辉做了10年的“北京人”,做了10年的“上海人”,当下,他选择了来做“青岛人”。

创新奇智CEO徐辉有着行业内最耀眼的履历——名校毕业,在IBM、SAP、微软、万达等世界500强企业都身居要职,放弃千万年薪和李开复共赴AI的星辰大海。在不同企业的经历,让他获得了众多技能加持。

在徐辉带领下,创新奇智47个月登陆港股上市,破了AI行业最快登陆上市的纪录。

创新奇智是国内首家“AI+制造业”的科技企业,和其他科技密集型企业不同的是,徐辉对高科技成果市场化有着特殊的感知力,他曾对内强调“我们不是科学家,我们要做的是,去做符合市场的AI新品并经过市场验证”。

两年成为估值10亿美元的独角兽企业,47个月登陆港股,每年的营收增长呈阶梯型……在这一段旅程中,徐辉除了让AI技术助力企业变革之外,他也更想“成人达己”——让自己和身边人更有价值。



2022创新开放日,徐辉(中)等创新奇智核心管理层击鼓。 资料照片

新企点

创业人物访谈

青島市民營經濟發展局

青島晚報

聯辦

互動熱線:13615322866

放弃千万年薪开始创业

此次来青,徐辉的时间安排非常紧张,在开完重要会议以及接受青島晚报的访谈之后,他连夜要赶往下一个城市。类似众多企业家极致的时间管理,徐辉对自己要求非常苛刻,他要求自己对邮件的反馈时长是:90%以上的邮件在4个小时以内回复,所有邮件反馈不得超过24小时,就算在飞机上也要借助无线WIFI来回复。这种强执行的风格,让资本市场见证了创新奇智在创办47个月就登陆港股的速度。去年,创新奇智总营收达到了15.58亿元,其增长速度超越了大多数同行。

创新奇智作为第一家“AI+制造”解决方案的提供商,其技术、目标市场等因素都非常明确且清晰,因此在企业成长历程中得到了很多知名投资机构的追捧。

徐辉和创新奇智的结缘离不开一个重要人物,就是曾被称为“国内青年创业导师”的李开复。李开复和徐辉都曾在微软担任要职,只是时间不同,他们本身也是好朋友。

2018年元旦前夕,徐辉本想陪着妻子和女儿去看电影,李开复的一个电话打来,徐辉连夜飞到了北京。两人在2018年新年第一天早晨吃了一顿“长达2个小时的早餐”之后,徐辉便决定放弃大公司千万年薪和李开复一起创业。之后,他们联合创办了这家公司,把它作为一个领域的塔尖孵化,倾斜最佳的资源,让它能够从好的技术积累,迅速地去结合行业场景做产品化、商业化和工程化。

在这个过程中,吸引徐辉的,除了有李开复这样的国内教父级别的创业人物同行,还有对未来AI的坚信和笃定。

从AI1.0到AI2.0

某种意义上说,当下全球成熟的AI应用市场

可分为三个维度,即to G(图像识别),to C(语音识别)和to B(自主学习平台)。之前很长一段时间内,中国AI创业者们多集中to G或to C,比如做语音识别的科大讯飞;比如集中安防领域图像识别的AI四小龙们。但也因此,使得to G和to C赛道变成了一个竞争激烈的红海市场。

再看AI to B市场,尤其是“AI+制造”市场,曾多年没有非常成熟的应用、企业与技术,而且智能制造市场前景广阔。创新奇智成为国内首批“吃螃蟹”的AI企业,他们核心的业务是为制造业客户提供AI产品及整体解决方案,助力制造企业降本增效,实现数字化转型。国家出台的新基建、智能制造相关的政策,都为创新奇智的发展提供了超级确定性。在徐辉看来,创新奇智生逢其时,天时地利人和,共同推动了企业的高速成长。

随着生成式AI技术的火爆出圈,如今人工智能进入AI 2.0时代。生成式AI能够实现无需标注的自监督学习,AI从“辅助”人到逐步“替代”人工,所有使用者界面将被重新设计改写。

想象让AI读一本书的前9章之后“猜测”第10章,再让AI对比真正的内容,读过成千上万本书后,模型不断优化和迭代。以这样的方式,AI变得越来越精准,最终形成适用不同领域的基础大模型。

就在上周,创新奇智发布了面向工业制造领域的AIGC引擎——“奇智孔明AlInnoGC”。据介绍,“奇智孔明AlInnoGC”是以工业预训练大模型为核心的生成式AI工程算法引擎,不同于ChatGPT这类依托于公开互联网数据的通用预训练大模型,创新奇智工业预训练大模型是基于行业(或企业)内部的业务数据知识打造的,可以让不同细分行业(或企业)都拥有基于私域数据的AI生成能力。

多元化团队的管理智慧

创新奇智700多人的团队,平均年龄33岁,其

中,研发人才、技术人才总体占到团队的60%以上,再加上在徐辉带领下的“工程师文化”,这种人员配比和氛围处处凸显了这家公司的年轻和活力。

徐辉将团队这类年轻人称之为“小公鸡”,“小公鸡”充满了朝气,具备创新的精神。但一个队伍中,还需要一些老手带路。创新奇智将一些行业众多老手招至麾下,根据他们的行业经历和“江湖经验”,可以极大程度地保证少犯错,保证团队的完整性。

“这些老江湖,我们叫老甲鱼,他们有行业经验,不能保证这个车永远不出故障,但能保证车基本走在正确的道路上,保证一个大方向正确。”徐辉表示,三人行则必有我师,团队内部实行“传帮带”的模式,每一个人都在某个领域需要别人指导。

就算徐辉这样的CEO,也找了一个年轻人做自己“导师”,其缘由就是他希望了解年轻人的想法,时刻保持自我的清醒。“我们都是这家公司的元老,只不过我年纪更老一点,所以觉得从他的身上我也会去学习怎样去和年轻人打交道,怎样去塑造一种工程师文化。”徐辉表示。

提及为何把公司放到青岛,徐辉表示,最初有多个城市伸出橄榄枝,最后感觉团队的“气质”跟青岛还是比较匹配的。“考虑到青岛的战略定位,也考虑到青岛在整个山东的一个工业布局,因为我们是做人工智能+制造的,所以产业布局市场很重要。”徐辉说,“海上有青岛,心中无红尘”。

徐辉和创新奇智已经上路。徐辉说:“AI是人类认识并理解自己的最后一公里,我希望加入到这个全新绽放、充满前景的未来科学领域。”公司用两年半时间实现从零变成独角兽,不到4年时间上市,但徐辉认为上市只是持续发展中的里程碑,最多是一个加油站,“这不是一个终点,甚至不是一个顿号,这只是一个开始。”

观海新闻/青島晚报 记者 薛飞

■记者访谈录

创业需要空杯心态

记者:你在那么多大公司身居要职,履历辉煌,后来创业,从外界看来,你们的团队配置都是顶尖的,这种团队也会犯很多错吗?

徐辉:谢谢夸奖,其实谈不上辉煌。因为凡是过往皆为序章,创业永远是一个奋斗者的心态,所以从这一点来说,年轻和履历不能凸显创业的成功率。

创业不会因为你的经验丰富,不会因为你毕业于名校和有在大公司工作经验,你就会比别人少踩坑。也许你的智商和经验能帮你反应得比较迅速一些,但同样需要一个团队的力量。因为人过去很成功的经验,往往会成为他继续前进的一个很大的障碍,我觉得创业需要一个空杯心态。

不瞒你说,我几乎在每一个战略会上都会用一张图,这张图就叫“我们是如何失败的”,时刻警醒,要时刻保持头脑清醒,时刻坚持危机思维。

记者:你在大公司每一段经历都不一样,你觉得每一个大公司给你带来最大的变化,或者是在认知上的提升是什么?

徐辉:我觉得从IBM学到了“专业”,IBM给我在创业上一个积累是经营大客户,因为你不管做任何产品,都要去落地的。

SAP给我印象最深刻的是“聚焦”,用今天的术语来说叫专精特新,制造业很大,有40多个工业大类,所以我们还是要去进一步的聚焦。

微软给我的是“创新”,创新首先是体现在文化上面,创新奇智内部员工是不打卡的,我们鼓励一种工程师文化,鼓励大家有分歧可以放在桌面上来谈,我从来不用担心冲突或者分歧,因为创新需要有分歧,要有试错的。

万达不一样,我在这里学到的是“执行力”,执行力就是要由终而始,打铃交卷,我们能说到的,我们要去做到。所以我们做了很多的事情,我觉得也是在借鉴和学习了过去我服务的这些500强企业的一些经验和最佳实践。



扫码看新企点财经